

1

Peluang Bisnis di Balik Twitter

Saya: Mbak, buku “Poconggg juga Pocong” masih banyak, ya?

Kasir: Udah habis, Mas. Yang Mas beli ini kan yang terakhir.

Saya: Lho, emang masuknya berapa buku, Mbak?

Kasir: Datang tadi malam, 200 buku. Sekarang udah habis”.

Dialog singkat tersebut ditulis oleh seorang Kompasianers bernama Babeh Helmi. Bersama dua temannya yang lain, ia mencoba “mengadu nasib” dengan mempercepat langkah kakinya dari tempat parkir motor menuju ke toko buku Gramedia. Untung, perjuangannya itu terjawab. Mereka masing-masing mendapatkan satu kopi buku paling fenomenal tahun 2011 yang ditulis oleh orang yang saat itu tidak begitu jelas identitasnya.

Buku itu berjudul “Poconggg juga Pocong”, buku gokil (asal menghibur, edukasi tidak penting) yang ditulis oleh tokoh misterius yang lebih suka mencantumkan akun Twitternya alih-alih nama aslinya. Begini ia menulis namanya di sampul buku, @poconggg.

Kehebohan buku ini cukup beralasan. Pertama, buku ini sangat laris. Babeh Helmi melanjutkan dalam artikelnya yang sama, ia berhasil menyelidiki kalau buku ini habis 200 eksemplar dalam waktu kira-kira 2 jam saja. Ia bahkan menulis bahwa fenomena laku 200 eksemplar dalam dua jam ini tercatat paling tidak di 15 toko buku Gramedia di Jakarta. Berarti menurut hitung-hitungan sederhana, dalam waktu 2 jam buku ini ditaksir oleh lebih dari 3000 orang! Angka tersebut tentu di luar penjualan yang terjadi di kota-kota besar lainnya di seluruh pulau Jawa. Menurut sumber yang kami miliki, buku ini telah menembus angka 180 ribu eksemplar dalam waktu 3 bulan penjualan. Angka penjualan yang sangat gigantis. Mungkin penjualan tersebut telah berhasil menyalip buku-buku bermutu yang beredar di toko buku yang sama namun hanya selisih beberapa rak dari buku “Poconggg juga Pocong”, yang dikarang oleh pengamat ekonomi, motivator, ahli politik, atau penulis buku sastra sekalipun.

Kedua, nama si pengarang ini benar-benar tak jelas. Umumnya, seorang penulis ingin agar identitas aslinya dikenali oleh si pembeli. Tujuannya, supaya ia bisa mendapatkan efek domino dari peluang-peluang lain yang mungkin timbul. Namun untuk kasus buku di atas, hanya beberapa orang saja yang tahu siapa sebenarnya penulis buku ini. Siapa saja yang mengetahuinya? Hanya redaksi Bukune (penerbit yang meluncurkan buku “Poconggg juga Pocong; itu) dan orang-orang terdekat yang dipercaya oleh si penulis. Walaupun pada akhirnya identitas asli penulis buku ini terkuak, namun awalnya—dan hingga buku tersebut laris berbulan-bulan berikutnya—nama yang tertera di sampul buku tetaplah nama “palsu”. Si penulis menggunakan nama akun @poconggg sebagai nama pena. Nama tersebut bukanlah nama asal yang tak ada artinya. Nama itu menunjukkan sebuah akun Twitter yang ditandai dengan tanda “@” di depannya. Kalau mau tahu, si penulis buku tersebut adalah orang yang sama dengan si pemilik akun Twitter: www.twitter.com/poconggg.

Ketiga, buku tersebut sangat laris karena dipengaruhi oleh “Twitter Factor”. Awalnya, @poconggg adalah akun biasa, dibuat oleh anak muda yang ingin eksis. Namun seiring dengan waktu, jumlah follower (pengikut) yang aktif “mendengarkan” celotehan-celotehan yang ditulis oleh @poconggg bertambah banyak. Tercatat hingga buku tersebut terbit, follower @poconggg tembus

hingga 980 ribu orang. Hampir mencapai 1 juta orang! Bayangkan, jumlah follower yang sangat banyak untuk ukuran orang yang tak jelas identitas dan reputasi aslinya.

Di Indonesia, memang ada beberapa orang yang memiliki follower dengan jumlah luar biasa banyak (mendekati 1 juta orang). Namun kebanyakan, mereka berasal dari kalangan selebritis atau tokoh-tokoh serta perusahaan yang memiliki merek besar. Sebut saja:

- Sherina Munaf yang memiliki follower hingga 1.7 juta orang.
- Vidi Aldiano yang memiliki follower mencapai 700 ribu orang.
- Raditya Dika, pemeran film “Kambing Jantan” memiliki follower mencapai 600 ribu orang.
- Agnes Monica yang memiliki follower hingga 500 ribu orang.
- Bambang Pamungkas, kapten Tim Nasional RI, memiliki follower hingga 400 ribu orang.



Sherina Munaf barang kali menjadi salah seorang selebriti yang memiliki jumlah follower lebih dari 1.7 juta orang

Dengan jumlah “massa” yang begitu banyak, tak heran jika @poconggg berhasil menciptakan penjualan massive dalam waktu

singkat untuk satu dan hanya satu-satunya produk ciptaan dia yang berjudul “Poconggg juga Pocong” (terbitan Bukune, Juni 2011).



@poconggg memiliki follower hingga hampir mencapai 1 juta orang

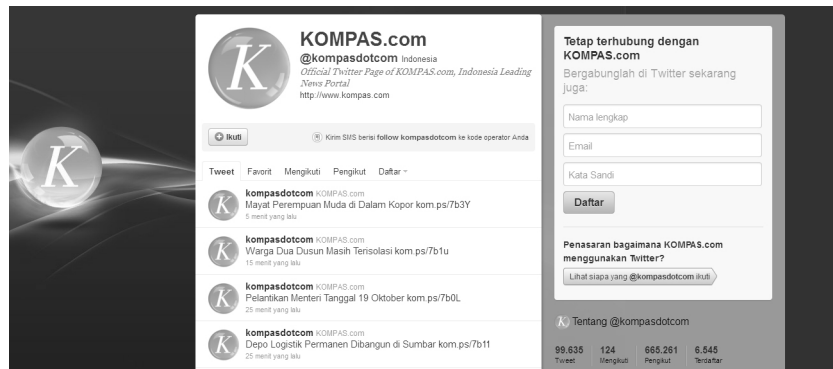
Twitter Factor

Dengan adanya fenomena di atas, kita bisa menciptakan kesimpulan sederhana. Bunyi kesimpulan itu adalah: “Twitter mampu menciptakan penjualan”. Tak heranlah jika kesimpulan ini beralasan. Perusahaan-perusahaan besar yang beroperasi di Indonesia juga memiliki akun Twitter. Jika mereka menganggap bahwa Twitter terlalu lemah untuk menciptakan penjualan, pastilah mereka hengkang dari Twitter dan mengabaikan akun yang telah mereka ciptakan. Berikut beberapa merek bisnis dari tanah air yang ikut membasahi dirinya dari pesona Twitter:

- Kompas.com memiliki follower hingga 600 ribu orang.
- Gramedia Pustaka Indonesia memiliki follower mencapai 70 ribu orang.

- PT Tokobagus, perusahaan e-commerce yang sangat gencar berpromosi di Indonesia, memiliki follower 23 ribu orang.
- Andrie Wongso, motivator Indonesia, memiliki follower nyaris 50 ribu orang.
- Kaskus memiliki follower hampir 300 ribu orang.
- Dan banyak lagi.

Hal ini mengindikasikan kalau perusahaan-perusahaan besar dan juga para businessman, menganggap bahwa Twitter benar-benar memberi efek signifikan.



@kompasdotcom menjadi salah satu akun Twitter media massa yang memiliki follower sangat banyak

Apa yang Menyebabkan Kesuksesan @poconggg

Mengapa buku “Poconggg juga Pocong” sangat laris walaupun tidak mengandung pesan edukatif atau inspirasi-inspirasi yang membangun studi serta karier? Walaupun kesuksesan sesuatu sangat multifactor (dipengaruhi oleh banyak hal), namun kami mengamati ada beberapa latar belakang berikut:

- Kesuksesan akun @poconggg dilihat dari sisi jumlah follower yang mampu mencapai nyaris-satu juta orang merupakan hasil dari sebuah proses panjang yang memakan waktu.

Dalam kasus akun @poconggg tersebut, proses penambahan follower hingga memakan waktu 2 tahun. Jadi, kesuksesan memanfaatkan akun Twitter untuk berbisnis bukanlah proses yang “semalam-jadi”.

- Buku “Poconggg juga Pocong” mendapatkan bantuan buzz (getok tular) dari orang-orang yang sudah terkenal lebih dahulu, mulai dari Raditya Dika (blogger yang pernah memfilmkan karyanya dengan judul “Kambing Jantan”) plus selebritis-selebritis lain, seperti Giring Nidji dan Armand Maulana.
- Pemilik akun @poconggg termasuk orang yang aktif menulis tweet setiap hari sehingga memungkinkan terjadinya penambahan follower.

Selain faktor di atas, tentu ada faktor-faktor pendukung lainnya. Namun paling tidak, ada bukti bahwa Twitter mampu dijadikan media marketing yang patut diacungi jempol untuk melariskan produk-produk yang kita miliki.

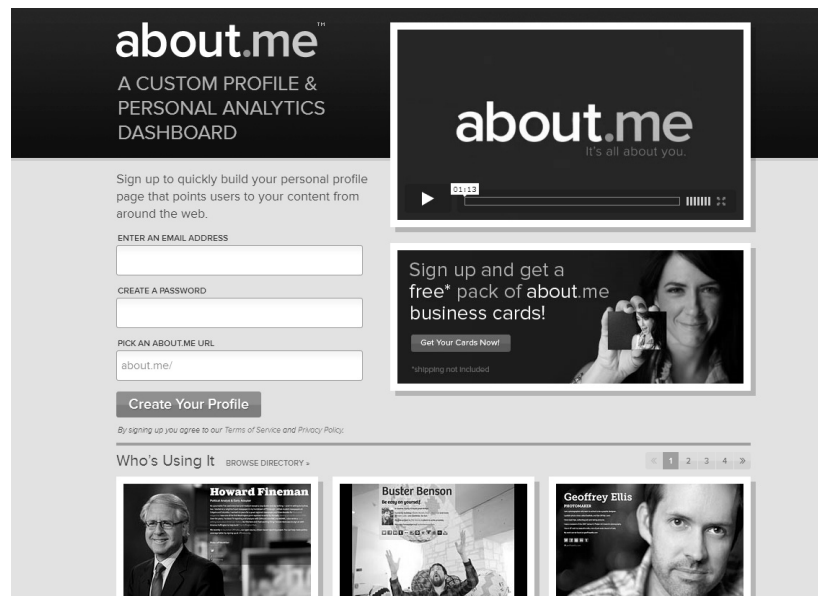
2

Membuat Situs Corporate

Mengapa kita harus membuat situs corporate jika ingin berbisnis via Twitter? Ciri khas Twitter terletak pada kesederhanaannya. Sebagai contoh, Anda hanya bisa menulis 140 karakter saja. Tidak boleh lebih dari itu. Kedua, Anda tidak bisa mengungkapkan jati diri Anda secara panjang lebar lewat Twitter. Satu-satunya cara paling praktis untuk membuka identitas Anda adalah dengan menciptakan situs khusus. Nanti di Twitter, Anda bisa cantumkan alamat situs itu agar siapa pun juga yang ingin mengenal Anda lebih dalam bisa masuk ke alamat situs tersebut.

Membuat Situs di Layanan About.Me

Ada ratusan cara membuat situs sendiri mulai dari yang sederhana hingga yang membutuhkan perhatian khusus, baik untuk menciptakannya maupun merawatnya (maintenance). Jika Anda pelaku UKM yang lebih mementingkan relasi dan interaksi lewat Twitter dan tidak memiliki rencana untuk menyewa staf khusus yang memonitor sebuah situs, maka pilihan terbaik yang kami sarankan adalah membuat situs sederhana yang mudah dikelola. Kalau sudah begini, solusi paling ideal adalah dengan membuat situs di layanan About.Me.

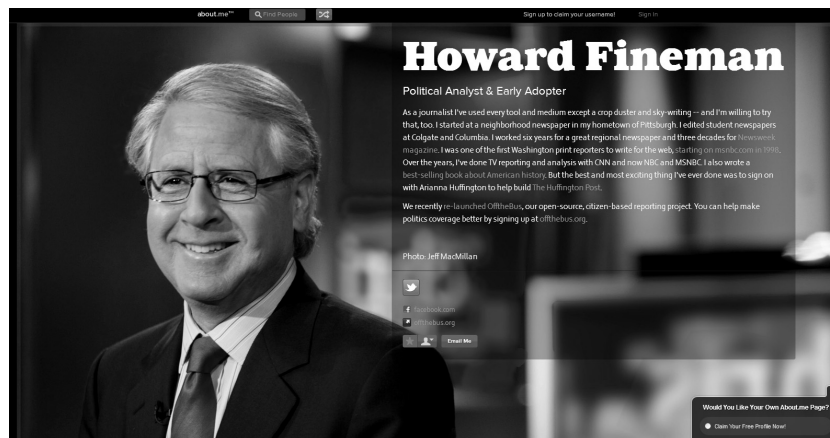


Layanan About.Me ditujukan bagi pelaku UKM atau korporasi yang menginginkan interaksi antar-pelanggan

Mengapa About.Me? Berikut beberapa alasan yang mungkin bisa Anda pertimbangkan:

- Layanan About.Me memang dirancang untuk pembuatan personal profile yang singkat, tepat, dan jelas. Sangat cocok untuk perancangan corporate info pelaku UKM yang mementingkan relasi daripada maintenance content sebuah situs.
- Situs About.Me sangat mudah dibuat dan tidak membutuhkan struktur dokumen yang kompleks.
- Halaman muka situs About.Me hanya menyajikan foto diri—atau perusahaan serta produk Anda—dan deskripsi singkat yang berkaitan dengan informasi, feature, atau data-data perusahaan dan produk Anda.
- Para konsumen bisa menghubungi Anda jauh lebih mudah lewat layanan Twitter yang langsung terpajang di halaman utama situs Anda.

Dari segala alasan yang ada di atas, mungkin satu-satunya alasan yang paling menggiurkan adalah aturan main penggunaan layanan About.Me yang sangat longgar. Dengan kata lain, Anda bisa menciptakan situs pribadi tanpa melakukan pembayaran sama sekali, baik pembayaran di muka, langganan per bulan, dan sebagainya.



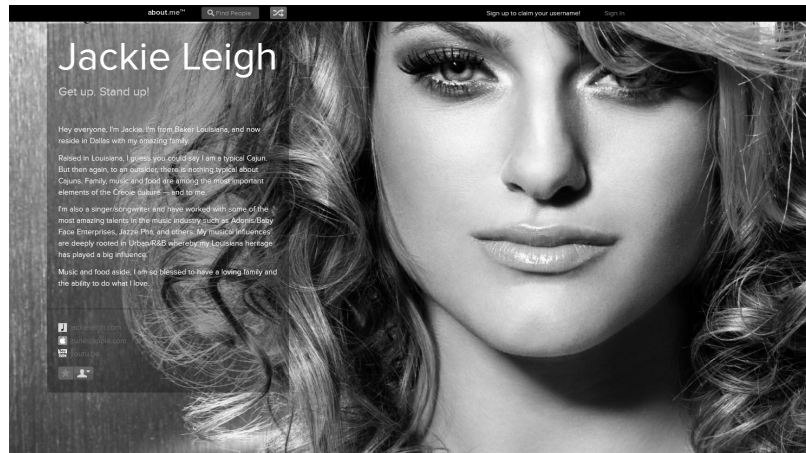
Informasi yang terpampang di situs About.Me sangatlah ringkas, sederhana, to-the point, namun tetap memberi kemungkinan untuk berhubungan dengan Anda via Twitter

Prasyarat Memanfaatkan Layanan Situs About.Me

Sebelum Anda melangkah lebih dalam dengan mendaftarkan diri di situs About.Me, alangkah baiknya jika Anda memenuhi prasyarat di bawah ini yang akan menjamin proses pembuatan situs corporate Anda sendiri berjalan dengan lancar. Berikut prasyarat yang harus Anda penuhi:

- Anda harus memiliki minimal satu akun email untuk mempercepat proses pendaftaran.
- Anda harus sudah punya akun Twitter.
- Anda harus memiliki company profile yang ringkas, padat, dan mudah dimengerti. Company profile itu tidak boleh terlalu panjang. Cukup satu paragraf saja atau sekitar 2500 kata.

- Anda harus punya foto diri atau foto produk.



***Anda harus punya email, Twitter, company profile
(tentang diri Anda), serta foto produk.***

Untuk Twitter, Anda bisa menunda untuk memilikinya nanti. Sedangkan untuk syarat-syarat lainnya, terutama email, akan jauh lebih baik jika Anda sudah memilikinya. Ada banyak buku tentang internet yang mengupas cara membuat email sehingga Anda bisa mengambil referensi dari buku-buku tersebut.

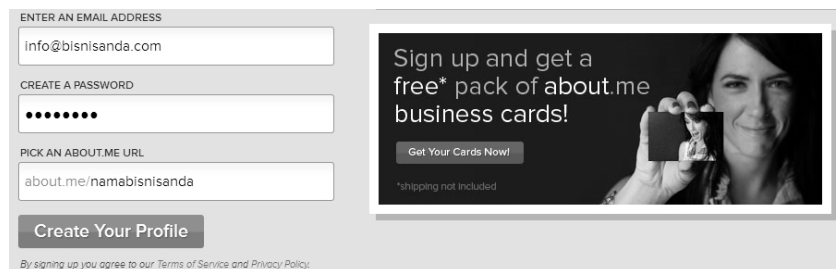
Mendaftarkan Diri di Situs About.Me

Sebagai pelaku UKM atau pedagang, sudah pasti Anda memiliki nama usaha sendiri. Jika nama usaha Anda adalah “Digital Imagine” misalnya, maka nama situs Anda nanti akan seperti ini: About.Me/DigitalImagine. Untuk mengakses situs tersebut, cukup ketik www.about.me/digitalimagine. Oleh karena itu, pikirkanlah nama situs Anda terlebih dulu.

Kalau sudah, lanjutkan dengan mendaftarkan diri di situs About.Me lewat langkah-langkah di bawah ini:

1. Aktifkanlah **Internet Explorer**, **Firefox**, atau **Opera**. Pilih salah satu yang menurut Anda paling favorit.

2. Lantas, ketik alamat berikut: **www.about.me**.
3. Di sisi kiri, terdapat tiga buah text box (kotak teks) untuk mengisi identitas diri Anda, yaitu:
 - **Enter an Email Address:** Ketik alamat email Anda di bagian ini.
 - **Create a Password:** Ketik password untuk masuk ke dalam akun Anda.
 - **Pick an About.Me URL:** Tulislah nama usaha Anda di bagian ini yang ditulis tanpa spasi.



ENTER AN EMAIL ADDRESS
info@bisnisanda.com

CREATE A PASSWORD
.....

PICK AN ABOUT.ME URL
about.me/namabisnisanda

Create Your Profile

By signing up you agree to our [Terms of Service](#) and [Privacy Policy](#).

Sign up and get a free* pack of about.me business cards!
Get Your Cards Now!
*shipping not included

Memasukkan data-data diri sebagai proses awal pendaftaran

4. Tekanlah tombol **Create Your Profile**.
5. Masukkan informasi tentang diri Anda, dimulai dari nama depan dan belakang pada kotak **Enter Your Name**.
6. Lantas di bagian **Your Biography**, ketik company profile yang telah Anda susun. Tulis sesingkat, setepat, dan sejelas mungkin.
7. Di kotak teks **Your Tags**, tulis kata-kata kunci yang berkaitan dengan bisnis Anda seperti “photography, publisher, chemical, design” dan seterusnya. Maksimal 10 tags (kata kunci).

Registration: Step 2

Let's set up your profile!

Enter Your Name

Murah Meriah

Everything below is optional – and you can change it later

Your Biography

1769

untuk menurunkan harga dalam periode tertentu khusus bagi pelanggan-pelanggan MurMer.Me. Tidak. Setiap barang hanya muncul satu kali seumur hidup. Itu artinya, Anda harus cepat-cepat bertransaksi. Apabila penawaran sudah berakhir, kami tidak akan memperpanjang atau menjual barang yang sama lagi suatu saat nanti.

Your Tags:

murah, meriah, software

Separate tags with commas. You can enter up to 10 tags.

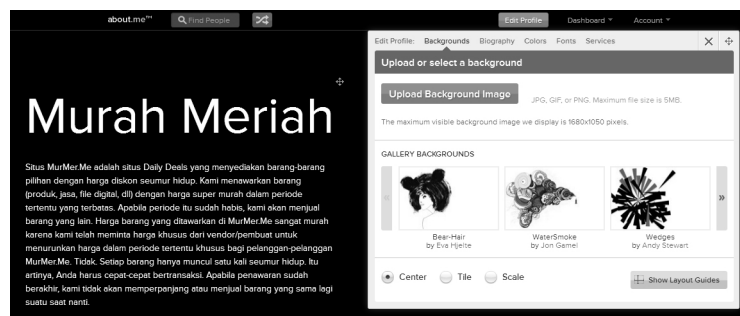
☒ Claim your murmer@about.me email address. [Learn more](#)

☒ Allow others to find you by your email address. [Learn more](#)

Next >

Meregistrasikan diri sesuai dengan nama, company profile, dan kata kunci yang berkaitan dengan bisnis Anda.

8. Lanjutkan dengan menekan tombol Next.
9. Anda akan melihat area tempat mendesain situs Anda.



Situs bisnis yang harus dipoles sebelum ditampilkan kepada banyak orang

Memasang Background Image

Layaknya brosur, Anda tak bakal mau jika membuat brosur dengan latar warna putih kertas. Brosur seperti itu sangat tidak

enak dipandang dan oleh karena itu, tak memiliki daya jual yang tinggi. Begitu pun pada situs Anda saat ini. Awalnya, Anda hanya akan melihat latar belakang yang dihiasi oleh warna hitam solid. Agar cantik, Anda harus memasang foto atau corak sebagai latar belakang. Berikut beberapa contoh situs yang dibuat dengan layanan About.Me untuk membantu Anda memilih latar belakang yang cocok serta ideal.



About.Me/pquimper menggunakan ilustrasi foto dirinya yang disketsa memakai digital imaging sebagai gambar latar belakang



About.Me/nicki menggunakan foto dirinya sebagai gambar latar belakang



About.Me/booyabobby menggunakan sketsa tiga dimensi sebagai gambar latar belakang

Sekarang, setelah melihat contoh-contoh gambar latar belakang di atas, giliran Anda menciptakan ilustrasi yang menarik mulai dari foto, gambar acak, lukisan, foto produk, atau gambar apa pun yang menurut Anda mampu menciptakan penjualan.

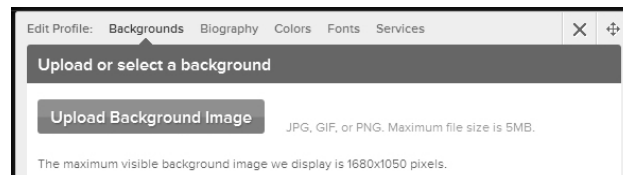
Proses Memasang Gambar Latar Belakang

Anda bisa memasang gambar sebagai latar belakang dalam bentuk apa pun. Yang paling mudah adalah foto diri atau usaha Anda. Sebelum memasang gambar sebagai objek latar belakang, amati prasyarat berikut ini agar gambar terpasang secara sempurna:

- Jenis file yang bisa dipasang sebagai latar belakang adalah JPG, GIF, atau PNG.
- Ukuran maksimal file gambar yang bisa dipasang sebagai latar belakang adalah 5 Mb.
- Ukuran fisik maksimal agar gambar bisa tampil secara utuh di layar monitor adalah 1680x1050 pixel.

Selanjutnya, lakukan langkah-langkah di bawah ini:

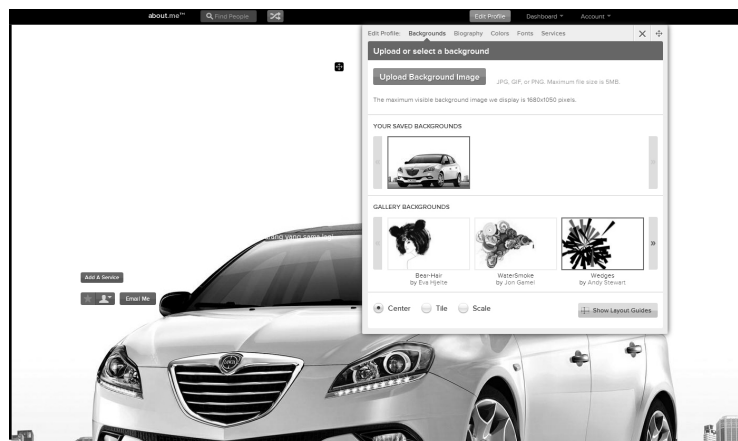
1. Pilih opsi **Upload Background Image**.



Memilih opsi Upload Background Image

2. Lantas, pilih file gambar yang ada di dalam komputer Anda untuk dipasang di situs About.Me.
3. Tekanlah tombol **Open**.
4. Tunggulah beberapa saat sampai file gambar itu dipasang secara sempurna di situs About.Me.

Gambar itu akan menghias seluruh bagian di dalam situs About.Me yang Anda miliki. Jika Anda sudah menulis company profile, maka tulisan tersebut akan berada di atas gambar yang tadi telah Anda pasang. Mungkin pada kesempatan pertama ini, warna teks dan warna gambar yang Anda pasang tidak cocok satu dengan lainnya sehingga terkesan saling menumpuk. Namun nanti Anda bisa memodifikasi warna teks agar tampak tajam di layar monitor.

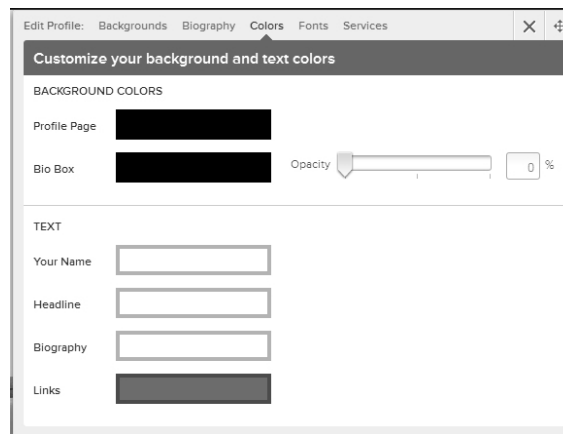


Gambar latar belakang sebagai alas desain situs yang Anda miliki

Mengedit Warna Teks

Kemungkinan besar, warna teks dan gambar latar belakang akan saling bertumbukan sehingga teks menjadi tak terlihat sama sekali. Kalau sudah begini, satu-satunya jalan adalah dengan memberi warna pada teks. Berikut langkah-langkah penggantian warna teks:

1. Pilihlah opsi **Colors** yang ada di samping kanan Biography seperti ditunjukkan pada gambar di bawah ini.



Memilih opsi Colors untuk mengganti warna-warna teks

2. Di situ ada dua area warna, yaitu **Background Colors** dan **Text**. Kita akan memanfaatkan area **Text** dengan penjelasan sebagai berikut.
 - **Your Name:** Berfungsi mengatur warna teks untuk area nama Anda.
 - **Headline:** Berfungsi untuk mengatur warna teks untuk area headline (slogan, motto usaha, positioning statement, dan lain sebagainya).
 - **Biography:** Berfungsi untuk mengatur warna teks pada area biography.
 - **Links:** Berfungsi untuk mengatur teks yang mengandung link.

3. Pilih warna-warna yang menurut Anda ideal dan tidak bertumbukan dengan warna latar belakang dengan cara mengklik kotak-kotak warna itu satu demi satu.



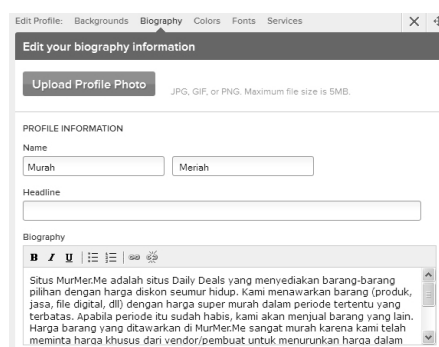
Warna teks yang sudah dimodifikasi mengikuti warna latar belakang

Mengatur Ulang Biography




Saat mendaftar, Anda bisa menulis nama diri dan biografi (company profile) singkat pada kotak yang telah disediakan. Nanti, seiring bertambah majunya perusahaan Anda, atau sejalan dengan konsep bisnis yang baru, Anda bisa mengganti nama atau company profile sesuai kondisi terkini.

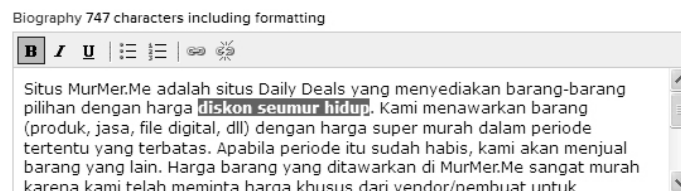
Untuk mengatur ulang keterangan-keterangan berwujud teks pada halaman situs, lakukan langkah-langkah berikut.

1. Pilihlah opsi **Biography**.



Pengaturan biography untuk situs

2. Kotak teks yang sudah terisi hanyalah **Name** dan **Biography**. Selanjutnya, Anda bisa mengetik materi teks untuk memodifikasi nama dan company profile terbaru yang Anda miliki di dua area tersebut.
3. Kotak **Headline** berfungsi untuk menulis slogan perusahaan, motto hidup, positioning statement, nomor telepon bebas pulsa, dan informasi lainnya yang sangat singkat. Tulislah sesuai kebutuhan Anda di area ini.
4. Saat menulis biography, Anda bisa menggunakan teknik dan ikon-ikon berikut ini.
 - Blok dulu teks yang akan diberi efek-efek khusus.
 - Ikon  untuk mempertebal teks, memiringkan teks, dan memberi garis bawah pada teks.
 - Ikon  berfungsi untuk membuat list dalam bentuk poin-poin (unordered list) dan juga angka (ordered list).
 - Ikon  berfungsi untuk memasang sebuah link pada teks atau menghilangkan link yang sudah Anda buat.



Memblok teks dan memberi efek khusus

Memasang Foto Profil

Foto profil adalah foto diri yang dipasang di dalam situs About.Me. Jadi, selain latar belakang untuk menampilkan informasi umum, Anda juga akan mendapatkan ruang untuk menempatkan foto diri Anda. Berikut beberapa contoh situs yang dilengkapi dengan foto profil.



Foto profil pada akun About.Me/jseevers

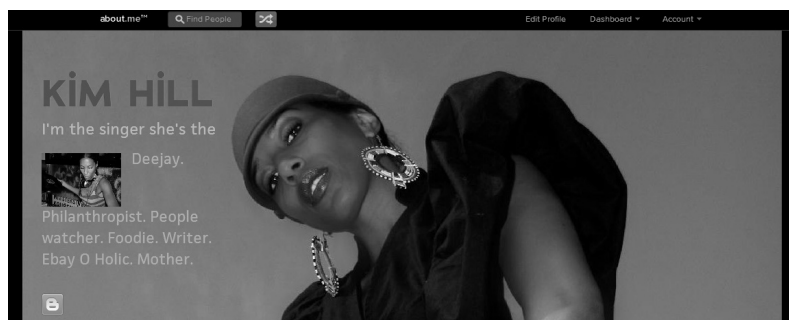
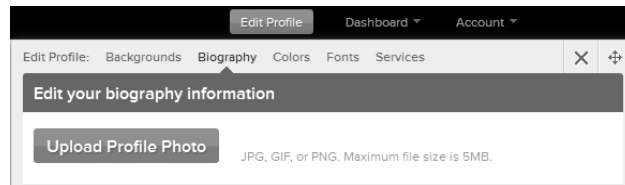


Foto profil pada akun About.Me/iamkimhill

Sekarang, sebagai pedagang, pasanglah foto profil Anda. Sama seperti prasyarat memasang foto latar belakang, Anda tetap dibatasi oleh aturan-aturan tertentu. Maksimal, ukuran file sebesar 5Mb dengan format JPEG, GIF, dan PNG. Namun untuk ukuran fisik, pilihlah ukuran pas foto yang ideal sehingga tidak menutup area latar belakang terlalu luas.

Lanjutkan dengan langkah-langkah sebagai berikut.

1. Pastikan Anda masih berada di area **Biography**.
2. Pilih **Upload Profile Photo**.



Memilih opsi Upload Profile Photo

3. Carilah file foto yang akan Anda jadikan foto profil.
4. Tekan tombol **Open**.
5. Tunggu beberapa saat sampai foto tersebut di-upload secara sempurna ke dalam situs.

Murah Meriah

Always Murah Meriah!



Situs MurMer.Me adalah situs Daily Deals yang menyediakan barang-barang pilihan dengan harga diskon seumur hidup. Kami menawarkan barang (produk, jasa, file digital, dll) dengan harga super murah dalam periode tertentu yang terbatas. Apabila periode itu sudah habis, kami akan menjual barang yang lain. Harga barang yang ditawarkan di MurMer.Me sangat murah karena kami telah meminta harga khusus dari vendor/pembuat untuk menurunkan harga dalam periode tertentu khusus bagi pelanggan-pelanggan MurMer.Me. Tidak! Setiap barang hanya muncul satu kali seumur hidup. Itu artinya, Anda harus cepat-cepat bertransaksi. Apabila penawaran sudah berakhir, kami tidak akan memperpanjang atau menjual barang yang sama lagi suatu saat nanti.

Add A Service




Email Me

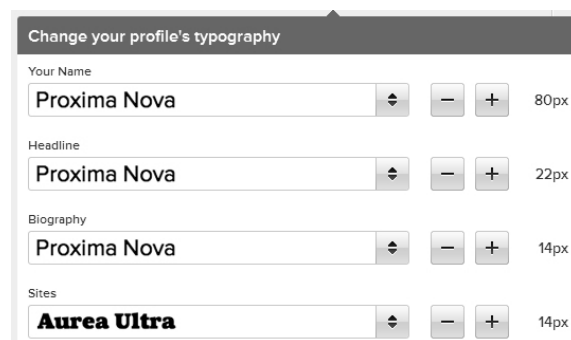
Foto profil yang telah dipasang di halaman situs

Mengganti Font

Ada empat area di dalam situs yang mengandalkan teks sebagai media komunikasi, yaitu area nama (Your Name), Headline, Biography atau company profile, dan situs. Ketika pertama kali Anda membuat situs, font-font yang dipakai tidak berbeda sehingga semua teks tampak sepadan bentuknya.

Namun bukan berarti Anda tak bisa mengganti font-font itu. Untuk kepentingan artistik dan estetika, Anda bisa mengubah jenis font yang muncul di situs itu. Caranya sebagai berikut.

1. Pertama-tama, pilihlah terlebih dulu opsi **Font**.
2. Lantas, Anda akan melihat empat pilihan mulai dari **Your Name**, **Headline**, **Biography**, dan **Sites**. Masing-masing telah mengarah ke nama font yang spesifik, oleh karena itu gunakan opsi-opsi berikut.
 - Anda bisa mengganti jenis font dengan mengklik anak panah ganda  yang ada di sisi kanan.
 - Untuk memperkecil ukuran teks, gunakan ikon.
 - Sedangkan untuk memperbesar ukuran teks, gunakan ikon.



Pilih jenis font yang ingin Anda manfaatkan di dalam situs

3. Ubahlah font untuk setiap teks itu sesuai dengan keinginan Anda.

Harapannya, Anda akan melihat sebuah situs yang tampil artistik. Berikut salah satu contoh situs yang bisa Anda dapatkan.



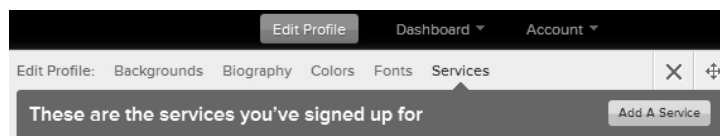
Teks dengan beragam jenis font

Menambah Akun Twitter

Selanjutnya, Anda bisa menambahkan akun Twitter di dalam halaman situs tersebut. Jika Anda belum memiliki akun Twitter, buatlah terlebih dulu. Tapi jika sudah, Anda bisa meletakkannya ke dalam situs di atas. Jadi skemanya, para calon konsumen bisa melihat data diri Anda secara lengkap dengan masuk ke dalam situs tersebut di atas dan selanjutnya, jika konsumen tersebut ingin menghubungi Anda, mereka bisa memanfaatkan info Twitter yang Anda miliki.

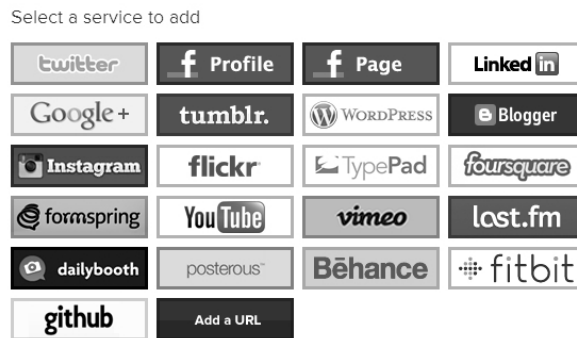
Jika Anda sudah memiliki akun Twitter tersebut, lakukan langkah-langkah di bawah ini.

1. Klik opsi **Services** atau tekan tombol **Add a Service** yang ada di dalam situs.
2. Tekanlah tombol **Add a Service**.



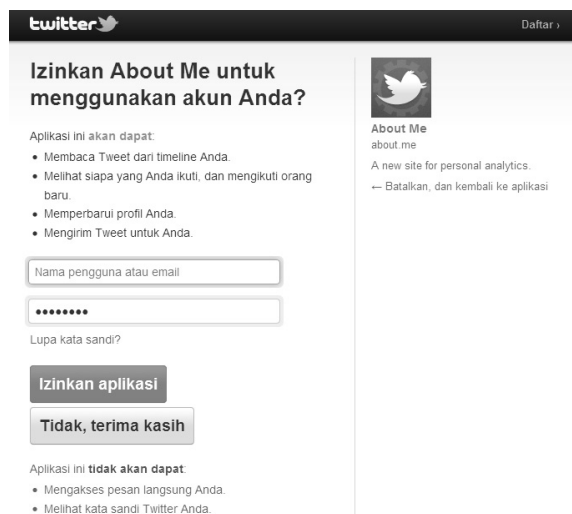
Pilih tombol Add a Service

3. Pilihlah ikon **Twitter** untuk penambahan layanan Twitter.



Memilih ikon Twitter untuk penambahan akun Twitter

4. Tekanlah tombol **Okay, Let's do it!**.
5. Anda akan dibawa masuk ke situs Twitter. Jika sudah, masukkan nama akun Twitter dan kata sandi di kotak yang telah disediakan.



Masuk ke dalam sistem Twitter menggunakan akun Anda

6. Tekan tombol **Izinkan aplikasi** untuk masuk ke dalam akun Anda.

Biarkan About.Me melakukan verifikasi akun Twitter yang Anda miliki. Jika tidak ada kendala teknis, akun Twitter itu akan langsung ditanamkan di dalam situs yang ditandai dengan munculnya ikon Twitter.



Ikon Twitter muncul di situs Anda

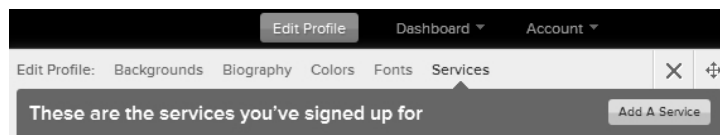
Apabila seorang pengunjung mengklik ikon Twitter tersebut, ia akan masuk ke dalam situs Twitter yang menampilkan Timeline tweet milik Anda.

Memindahkan Teks


Mungkin teks yang Anda buat saat ini menabrak gambar latar belakang sehingga beberapa ikon atau teks tidak terlihat dengan jelas. Lantas? Kalau sudah begini, agar tampilan situs itu tetap apik dan rapi, Anda harus memindah teks ke tempat yang lebih lega.

Caranya sebagai berikut:

1. Klik ikon yang ada di panel pengeditan agar tampilan situs menjadi utuh dan tak tertutup.



Tutup jendela di atas terlebih dulu dengan mengklik ikon X yang ada di pojok kanan atas

2. Setelah itu, arahkan kursor mouse pada ikon  yang ada di pojok kanan atas area text box tempat teks-teks ditulis.
3. Klik-drag agar seluruh teks dipindahkan ke tempat lain sesuai dengan arah gerak mouse.

mURAH meriah

Always Murah Meriah!



Setun MurMeMe.com adalah situs Daily Deal yang menyediakan barang-barang pilihan dengan harga **DISKON SEMURUH TIDUP**. Kami menawarkan barang (hp, jaket, tas, t-shirt, dll) dengan harga super murah dalam periode tertentu yang terbatas. Apabila periode itu sudah habis, kami akan menjual barang yang lain.

Harga barang yang ditawarkan di MurMeMe.com sangat murah karena kami telah meminta harga khusus dari vendor/pemasok untuk menjualkan harga dalam periode tertentu. Kami bagi pelanggan-pelanggan MurMeMe.com. Tidak setiap barang hanya muncul satu kali semurteh tidup. Itu artinya, Anda harus cepat-cepat bertransaksi. Apabila penawaran sudah berakhir, kami tidak akan memperpanjang atau menjual barang yang sama lagi suatu saat nanti.

 Add A Service

 Email Me



Memindahkan teks ke area lain

Sampai sejauh ini, Anda bisa membuat agar teks itu tampil lebih informatif dan menarik secara visual. Jadikanlah halaman situs di atas sebagai tempat untuk memperkenalkan diri sebaik-baiknya.

B

Memasuki Dunia Twitter

Twitter adalah tool yang sangat sederhana. Inti kesuksesan bisnis Anda sebenarnya terletak pada tulisan—atau biasa disebut tweet—yang Anda posting setiap hari setiap waktu. Namun tentu saja, tidak semua tulisan mampu menciptakan penjualan. Anda harus memilih kata-kata yang cerdas agar konsumen menjadi tertarik. Setelah bab ini berakhir, Anda akan menemukan 2500 kata untuk memikat konsumen agar mereka menjadi berselera terhadap penawaran-penawaran yang Anda buat.

Namun sebelum Anda berhasil menulis kata-kata itu, buatlah akun Twitter terlebih dulu. Membuat akun sangatlah sederhana. Oleh karena itu, di dalam bab ini Anda hanya akan belajar bagaimana menciptakan akun secara cepat. Tujuannya, agar Anda sudah siap berbisnis.

Untuk membuat akun dan memasuki dunia Twitter secara penuh, ada beberapa tahapan yang perlu Anda lakukan, yaitu:

- Tahap 1: Meregistrasi diri
- Tahap 2: Modifikasi tampilan
- Tahap 3: Menulis tweet pertama
- Tahap 4: Mencari follower

Tahap 1: Meregistrasi Diri

Langkah pertama adalah registrasi diri. Twitter adalah situs berbasis layanan. Untuk mendapatkan layanan penuh dari Twitter, Anda harus mengajukan diri dengan cara mendaftar. Berikut proses pendaftarannya:

1. Masuklah ke situs Twitter dengan mengetik **www.twitter.com**.
2. Anda akan melihat tampilan awal Twitter seperti gambar di bawah ini. Tampilan awal Twitter mungkin berbeda-beda dari waktu ke waktu, namun secara esensial tidak mengubah layanannya.



Tampilan awal Twitter

3. Masukkan nama Anda lengkap dengan email dan kata sandi pada tempat yang telah disediakan.
4. Tekanlah tombol **Daftar**.
5. Lantas, jika tidak ada masalah—misalnya nama akun yang Anda buat tidak ada yang punya—maka akan muncul halaman khusus yang mengonfirmasi kalau Anda tinggal selangkah lagi. Tekan tombol **Buat akun saya**.



Tekan tombol Buat akun saya

6. Bukalah mailbox Anda. Twitter akan mengirimkan email konfirmasi akun. Buka email tersebut dan ada link yang harus Anda klik. Jika Anda sudah menemukan link tersebut, kliklah untuk melakukan konfirmasi.

Silakan konfirmasi akun Twitter Anda dengan mengklik tautan berikut:
http://twitter.com/account/confirm_email/digitalimagine/CCB2G-FD87G-131882

Setelah konfirmasi, Anda akan memiliki akses penuh ke Twitter dan semua notifikasi yang akan datang

Tim Twitter

Jika Anda menerima pesan ini karena kesalahan dan tidak mendaftar untuk akun Twitter, klik [bukan akun saya](#).
Tolong jangan balas pesan ini; pesan ini dikirim dari alamat email yang tidak terpantau. Pesan ini adalah email layanan yang [Twitter](#)

Mengklik email sebagai konfirmasi

Pada dasarnya, Anda sudah bisa menulis pesan sebanyak 140 karakter yang merupakan salah satu ciri khas Twitter. Namun sayangnya, karena belum ada pengikut—follower—maka apa pun yang Anda tulis belum bisa dibaca oleh orang lain.

Tahap 2: Modifikasi Tampilan

Langkah kedua adalah memodifikasi tampilan. Anda harus membuat agar Twitter itu benar-benar mengandung ciri khas Anda sendiri. Caranya adalah memasang foto profil, menulis biodata, dan memasang gambar latar belakang.

Berikut langkah-langkah untuk memodifikasi tampilan Twitter yang Anda miliki.

1. Di pojok kanan atas terdapat nama akun Twitter dilengkapi dengan anak panah menghadap ke bawah. Klik anak panah itu dan muncullah opsi-opsi lainnya.
2. Pilihlah opsi **Pengaturan**.



Memilih opsi Pengaturan

3. Lantas, pilihlah Tab **Profil**.
4. Pertama-tama, tulis data diri Anda di kotak-kotak yang telah disediakan.
 - **Nama:** Tulislah nama Anda atau usaha Anda di sini. Pastikan nama yang Anda tulis sama dengan nama yang Anda cantumkan dalam situs pada bab sebelumnya.
 - **Lokasi:** Cantumkan lokasi tempat tinggal atau usaha Anda.
 - **Web:** Isikan dengan alamat website yang Anda buat pada bab sebelumnya. Misalnya, About.Me/DigitalImagine.
 - **Bio:** Tulislah biografi singkat, baik dalam wujud company profile, atau kalimat bisnis lainnya. Hanya dibatasi 160 karakter saja.

The image shows a web form for creating a profile. It has four main input fields: 'Nama' (Name) with a placeholder 'digitalimagine', 'Lokasi' (Location), 'Web' (Website) with a placeholder 'http://', and 'Bio' (Biography). Below the 'Bio' field is a character count indicator showing '160' and a 'Simpan' (Save) button. There is also a 'Facebook' section with a button that says 'Kirim Tweet Anda ke Facebook'.

Nama

Masukkan nama asli Anda, sehingga orang yang Anda kenal dapat mengenali Anda.

Lokasi

Di belahan dunia manakah Anda?

Web

Punya situs pribadi atau blog? Taruh alamatnya di sini.
(Anda juga dapat menambahkan Twitter ke situs Anda di sini)

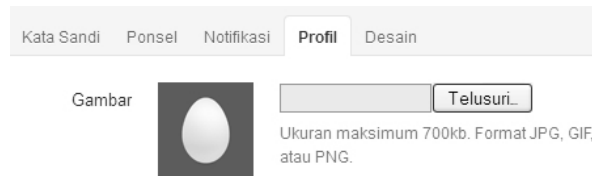
Bio

Tentang diri Anda dalam 160 karakter atau kurang.

Facebook

Menulis data diri usaha Anda

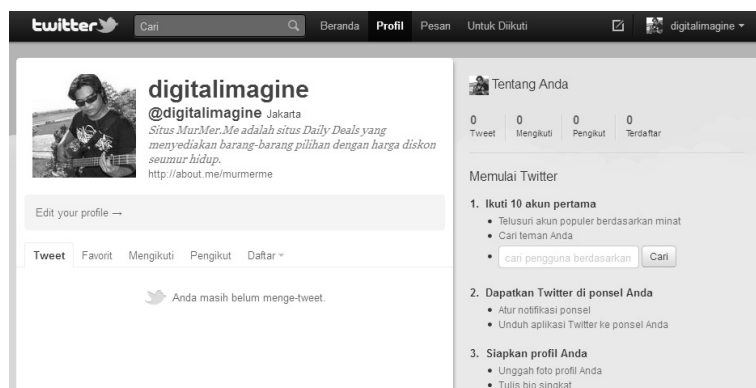
5. Kedua, tekan tombol **Telusuri** yang ada di pilihan pertama, yaitu **Gambar**. Fungsi area ini adalah untuk memasang foto profil. Carilah foto yang akan dijadikan foto profil. Akan lebih baik jika foto tersebut sama dengan foto yang Anda pasang untuk situs yang dibahas di bab sebelumnya. Ukuran maksimal file foto adalah sebesar 700kb.



Area untuk memasang foto profil

6. Tekanlah tombol **Simpan**.

Tunggulah beberapa saat sampai semua pengaturan selesai dibuat. Jika nanti Anda masuk ke situs utama Twitter dengan mengetik www.twitter.com/namaanda maka akan terlihat foto profil, teks biografi, dan alamat situs yang Anda miliki. Kira-kira tampilannya seperti gambar di bawah ini.

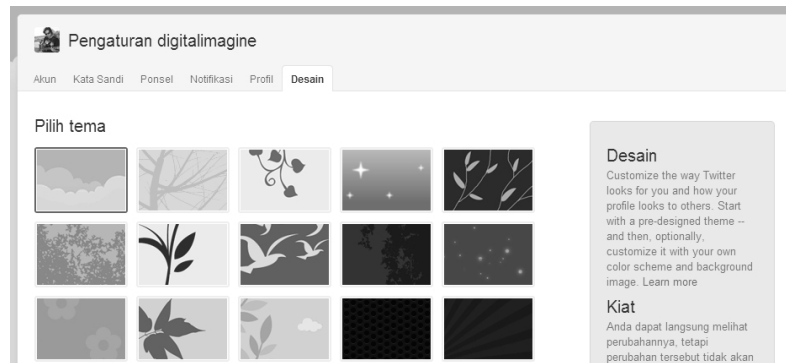


Twitter yang telah dimodifikasi sesuai kebutuhan pelaku pasar

Memasang Foto Latar Belakang

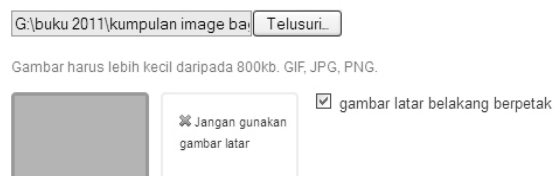
Langkah selanjutnya, pasang foto sebagai latar belakang, sama seperti saat kita memasang foto untuk situs About.Me. Dengan demikian, akan ada kesamaan identitas antara Twitter dan akun situs About.Me. Berikut langkah-langkahnya:

1. Klik Tab **Design** sehingga Anda masuk ke dalam area seperti gambar di bawah ini.



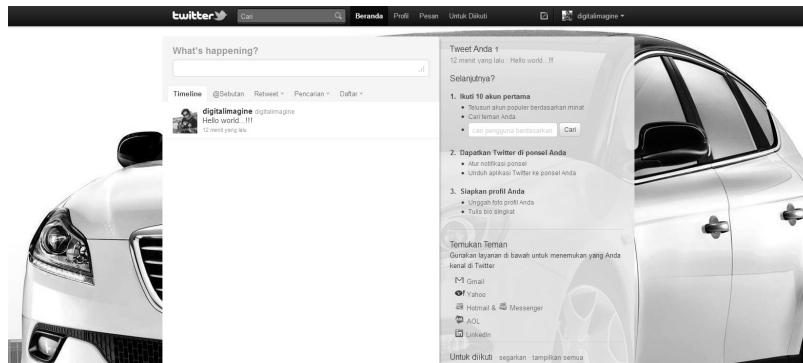
Area tema untuk mengatur latar belakang

2. Tekan tombol **Ubah Gambar Latar Belakang**.
3. Carilah file foto yang akan Anda jadikan gambar latar belakang dengan menekan tombol **Telusuri**. Ukuran maksimal foto atau gambar yang ingin Anda masukkan adalah sebesar 800kb.
4. Jika gambar yang Anda pilih lebih kecil ukurannya dibanding area layar monitor, pilihlah opsi **gambar latar belakang berpetak** agar gambar itu diletakkan berulang-ulang.
5. Tekanlah tombol **Simpan Perubahan**.



Memasang file gambar sebagai latar belakang

Tunggu beberapa saat sampai Twitter berhasil mengganti latar belakang menjadi foto atau gambar yang Anda buat sendiri. Jika proses penggantian selesai, Anda akan melihat tampilan yang kira-kira seperti gambar berikut.



Twitter yang sudah berganti background

Mulai Menulis Kata-Kata (Tweet)

Tweet atau kata-kata yang Anda tulis nanti menjadi ujung tombak penjualan. Oleh karena itu, lewat 2500 contoh kata yang disajikan di akhir bab, buatlah tweet sebanyak mungkin dan sesering mungkin (1 hari paling tidak 3 tweet atau lebih).

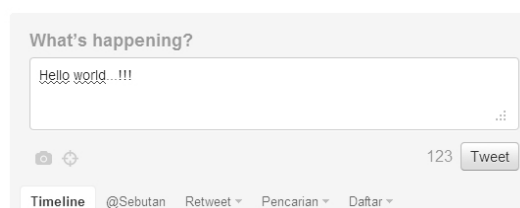
Membuat tweet baru sangatlah mudah. Cukup tulis apa yang ingin Anda sampaikan kepada para follower. Syaratnya, tulisan itu hanya terdiri atas 140 karakter saja. Berikut caranya.

1. Pilihlah **Beranda**.



Memilih opsi Beranda

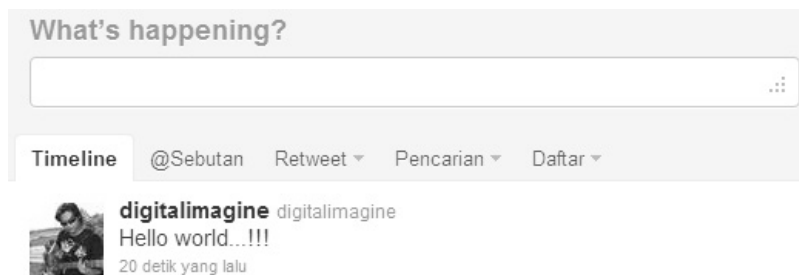
2. Ketiklah teks yang ingin Anda bagi di bagian **What's Happening**.



Menulis tweet pertama

3. Tekan tombol **Tweet**.

Untuk masa-masa mendatang di hari berikutnya, lakukan langkah-langkah di atas untuk menulis tweet-tweet terbaru sampai orang lain menganggap bahwa Anda sangat aktif dan layak untuk diikuti.



Tweet pertama yang pernah dibuat

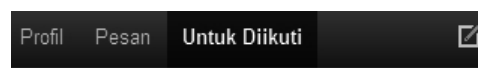
Mengikuti Orang

Follower bisa membaca tweet Anda. Sedangkan jika Anda mengikuti seseorang (menjadi follower orang lain), maka Anda bisa membaca tweet mereka, Namun sebaliknya, mereka tak bisa membaca tweet Anda. Orang-orang yang ingin membaca tweet Anda haruslah menjadi follower Anda.

Cara utama untuk mendapatkan follower adalah menjadi follower bagi orang lain terlebih dulu sambil terus aktif melakukan tweet. Begitu seterusnya sampai waktu membuktikan bahwa akun Twitter Anda menjadi semakin banyak dan dengan begitu, promosi via jaringan internet—dalam hal ini, Twitter—menjadi terbukti.

Berikut langkah-langkah untuk mengikuti orang.

1. Ikutilah terlebih dulu orang atau perusahaan yang bidangnya sama dengan bisnis Anda. Caranya, klik **Untuk Diikuti**.



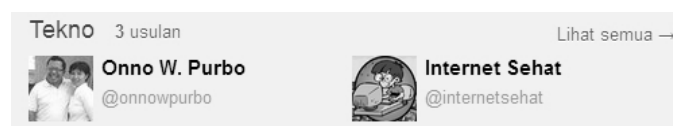
Pilihlah opsi Untuk Diikuti

2. Kalau sudah, pilih Tab **Telusuri Minat**.



Memilih opsi Telusuri Minat

3. Sebagai contoh, jika bisnis Anda terkait dengan dunia teknologi, sorot bagian **Tekno** dan klik **Lihat Semua** yang ada di sebelah kanan.



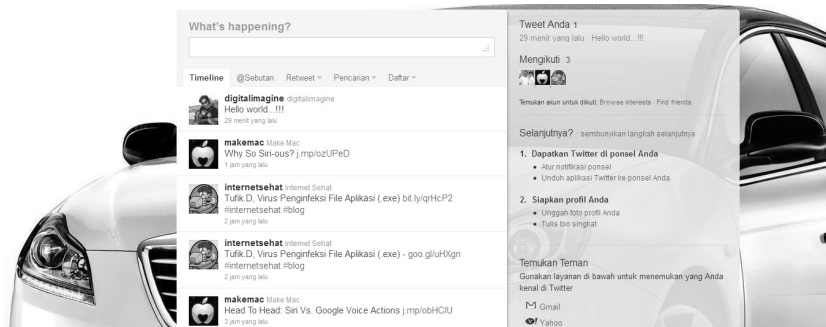
Pilih area Tekno untuk mengikuti perkembangan terkini seputar teknologi

4. Lantas akan ada daftar akun Twitter yang layak diikuti. Tekan tombol **Ikuti** kalau ingin menjadi pengikut.



Pilih akun-akun yang menurut Anda layak untuk diikuti

5. Kalau Anda sudah mengikuti orang lain, maka saat masuk ke akun Twitter, Anda akan melihat banyak sekali tweet yang “dilempar” oleh orang lain (orang yang Anda ikuti).



Deretan tweet yang ditulis oleh orang lain

Mengenal Beberapa Istilah pada Twitter

Untuk memudahkan aktivitas ber-Twitter, berikut kami sajikan beberapa istilah yang paling umum dimanfaatkan oleh pengguna Twitter.

- **Timeline:** Di sini akan tertulis tweet yang Anda buat dan dibuat oleh orang lain yang Anda ikuti.



Semua tweet yang bisa Anda baca, baik yang Anda tulis maupun yang ditulis oleh orang lain.

- **@Sebutan:** Dalam versi Bahasa Inggris, sebutannya @Mention. Jika ada orang menyebut diri Anda dalam tweet, maka tweet tersebut akan muncul di sini. Cara menyebut diri Anda adalah dengan menulis @namaanda dalam tweet orang lain. Anda pun juga bisa menyebut orang lain dalam tweet yang Anda tulis, misalnya “Hari ini ketemu sama @pakpaijo di sawah....”. Nanti, si pemilik akun @pakpaijo, ketika mengklik **@Sebutan**, akan melihat tweet yang Anda tulis.
- **Retweet:** Fungsinya untuk meneruskan tweet yang Anda baca. Di setiap tweet yang dibuat oleh orang lain, ada opsi **Retweet**. Fungsinya untuk meneruskan tweet itu ke Timeline Twitter akun Anda sendiri.



Retweet berfungsi untuk meneruskan tweet orang lain ke Timeline Anda sendiri

- **Retweet→Retweet oleh orang lain:** Berfungsi untuk melihat tweet yang di-retweet oleh orang lain. **Retweet oleh Anda berfungsi** untuk melihat daftar tweet orang lain yang Anda teruskan ke orang lain. **Tweet Anda, di-retweet** berfungsi untuk melihat tweet yang Anda buat dan selanjutnya di-retweet orang lain.



Memilih opsi-opsi untuk menampilkan Retweet

Fase Berbisnis Menggunakan Twitter

Ketika pertama kali berkenalan dengan Twitter, para pengguna biasanya akan memasuki dua tahap penggunaan.

1. Tahap Pertama, si pengguna Twitter baru itu akan mem-follow teman-teman atau keluarga mereka sendiri. Begitu senangnya ia dengan mainan baru yang disebut dengan Twitter ini sehingga ia akan rajin membaca tweet yang dibuat oleh teman-teman dan keluarganya itu. Sampai pada tahap ini, jumlah teman yang ia follow atau orang yang mem-follow dia masihlah sedikit.
2. Tahap kedua, ketika si pengguna twitter mem-follow banyak orang, lebih banyak setiap hari, maka ia menjadi kewalahan untuk mengikuti setiap tweet dengan rutin. Kalau sudah begini, mereka akan membaca tweet jika mereka sempat saja. Di satu sisi, mereka mulai menulis tweet-tweet yang relevan dengan harapan para follower-nya. Kalau sudah begini, kualitas tweet menjadi lebih bagus dibanding hanya sekadar memberitakan ke para follower kalau hari telah malam dan sekarang saatnya untuk tidur.

Agar Anda Memiliki Banyak Follower

Bagaimana caranya agar Anda memiliki banyak follower? Mudah saja. Orang-orang akan menjadi follower seseorang atau lembaga jika mereka memiliki kriteria-kriteria sebagai berikut.

1. Sering melakukan posting secara terjadwal. Rutinitas membuat tweet-tweet baru membuktikan bahwa ada kehidupan di dalam akun tersebut. Walaupun follower mungkin tidak akan membaca tweet-tweet yang Anda buat setiap hari, namun ini akan jauh lebih baik dibanding mem-posting tweet baru seminggu sekali.
2. Sering membuat tweet yang menarik. Tweet yang menarik tidak fokus pada diri sendiri. Membuat tweet-tweet bersifat pribadi seperti rutinitas Anda setiap hari, pengalaman remeh temeh, keluhan-keluhan, dan sumpah serapah tanpa arti, bukanlah tweet yang menarik, terlebih jika Anda bukan orang terkenal (bukan selebritis atau public figure). Siapa yang akan peduli dengan apa yang Anda makan? Memangnya Anda siapa? Tapi kalau Anda mem-posting tweet-tweet yang menarik tentang sesuatu yang disukai oleh follower, orang lain yang belum mengenal diri Anda pun akan ikut-ikutan menjadi

follower. Sebagai contoh, Anda punya tip dan trik mengatasi BlackBerry rusak, punya rahasia terbesar seputar dunia masak-memasak yang langka diketahui orang, suka travelling ke daerah-daerah ekstrem yang tidak umum? Tweet-tweet seperti ini jauh lebih menarik dibanding hanya menginformasikan kalau Anda hari ini baru mengidam lumpia.

3. Sering berinteraksi dengan follower. Mereka akan mengecek apakah Anda sering menjawab komentar-komentar, pertanyaan, atau kata-kata lain yang Anda lontarkan dalam wujud tweet. Cek apakah mereka sering me-reply tweet orang lain (ditandai dengan @namaorang). Kalau Anda mampu me-reply tweet orang lain dan memberi solusi yang positif, tidak ada salahnya jika banyak orang menjadi follower Anda.

Sebagai contoh, alasan mengapa orang mengikuti @andriewongso adalah karena mereka akan mendapatkan tip dan trik memotivasi diri yang belum pernah mereka dengar sebelumnya.

Membuat Tweet yang Dibaca oleh Orang Lain

Anda harus menganggap Twitter sebagai salah satu media komunikasi online. Oleh karena itu, sama seperti kalau Anda berhubungan dengan media massa sebagai upaya untuk public relation, Anda harus membuat semacam "business plan" sederhana. Misalnya saja, Anda tentukan apa yang ingin dicapai lewat sebuah Twitter. Kenaikan jumlah penjualankah? Atau untuk promosi via internet saja sehingga dapat menjangkau lebih banyak konsumen? Bisa juga Twitter dipakai untuk edukasi pasar. Ada banyak alasan tentunya. Kalau sudah begini, tentunya Anda punya target audience, yaitu mereka yang nanti akan membaca tweet yang Anda buat.

Apakah sulit menentukan apa yang akan Anda tulis nanti dalam Twitter? Cara sederhana untuk menentukan tulisan adalah dengan beralih lewat sudut pandang konsumen. Jika Anda sebagai konsumen perusahaan Anda sendiri, kira-kira apa yang ingin Anda ketahui? Hal-hal menarik apa saja yang ingin Anda dapatkan dari perusahaan itu? Ingat, konsumen hanya akan membaca apa yang mereka butuhkan saja.

Kira-kira, berikut materi-materi yang ingin diperoleh oleh konsumen.

1. Buatlah artikel yang relevan atau posting link menuju artikel yang dibuat orang lain. Anda bisa membuat artikel sendiri tentang dunia yang ingin diketahui oleh pasar perusahaan Anda. Anda bisa menulis tentang tip dan trik, fakta-fakta menarik, foto-foto lucu terkait penggunaan produk, dan lain sebagainya. Tulis tweet terkait artikel itu dan buatlah link di dalam tweet itu. Jika Anda tak sempat membuat artikel sendiri, maka Anda harus mencari artikel yang ditulis oleh orang lain yang relevan dengan industri Anda. 140 karakter yang telah disediakan Twitter digunakan untuk memancing rasa ingin tahu agar follower mengklik link yang ada di situ.
2. Diskon, Potongan Harga, dan Hadiah. Semua orang suka hadiah. Tidak bisa memberi hadiah kepada konsumen Anda? Gampang, beri saja diskon (potongan harga) kepada konsumen. Karena setiap perusahaan punya skema harga sehingga tidak akan mencapai rugi jika perusahaan membagi diskon di bawah batas pencapaian margin maka pertimbanganlah memberi diskon kepada para konsumen. Tujuannya hanya satu, yaitu untuk men-generate penjualan. Bisa saja, konsumen tidak bertindak untuk mengambil peluang diskon itu untuk satu atau dua kali kesempatan. Namun, jika mereka tahu bahwa Anda sering memberi diskon, mereka tak segan-segan menjadi pengikut Anda, karena siapa tahu diskon itu benar-benar mereka butuhkan.
3. Kontes dan Kuis. Salah satu tradisi berhasil yang pernah dilakukan oleh perusahaan lewat Twitter adalah memberi kontes atau kuis berhadiah. Cara atau aturan main kontes dan kuis bermacam-macam. Hadiahnya pun beragam, mulai dari laptop hingga buku gratis. Kontes bisa berupa tebak-tebakan atau menjawab pertanyaan yang benar. Kontes juga bisa berupa "kalau follower kami hingga 10.000 orang, maka kami akan membagi seminar gratis".
4. Interaksi. Twitter menghapus adanya penghalang antara konsumen dan pemilik perusahaan--yang adalah Anda. Oleh karena itu, jika ada reply yang ditujukan kepada Anda (ditandai dengan @namaanda), maka jawablah reply tersebut.

Tujuannya supaya follower menjadi senang berinteraksi dengan Anda di kemudian hari. Tentu saja selama Anda merespons dengan jawaban yang melegakan hati.

Berapa Banyak Tweet dalam Sehari...

Pertanyaan ini kadang-kadang sangat tricky. Perusahaan yang jarang meng-update Twitter mereka akan dianggap perusahaan yang tidak serius memasuki dunia social media. Tapi, jika terlalu sering membuat tweet baru, Anda akan dianggap sangat mengganggu.

Sebuah penelitian pernah dibuat oleh HubSpot yang menemukan bahwa dalam satu hari idealnya kita membuat 22 post. Artinya, nyaris 3 kali tweet per jam. Namun terlepas dari benar tidaknya survey tersebut, akan lebih baik jika rumus: "konten berkualitas harus di-posting sering-sering" wajib diikuti dengan baik.

4

Kata-Kata untuk Menyusun Headline dan Slogan

Anda telah belajar secara singkat bagaimana menggunakan Twitter. Inti keberhasilan promosi via Twitter adalah dengan membuat tweet-tweet yang bermutu. Oleh karena itu, penekanan buku ini terletak pada koleksi kata-kata yang bisa Anda manfaatkan untuk memicu terjadinya penjualan. Mulai dari bab ini hingga bab-bab berikutnya, Anda akan melihat beragam kata yang bisa dipakai untuk memikat konsumen, memberi penawaran hadiah kepada mereka, menciptakan terobosan-terobosan, dan lain sebagainya.

Mulai dari bab ini, Anda akan melihat deretan kata untuk menyusun headline dan slogan. Umumnya, produk baru diawali dengan sebuah pengumuman atau semacam deklarasi bahwa Anda telah menciptakan ide baru yang bermutu. Anda bisa memanfaatkan kata-kata di bawah ini untuk menyusun headline dan slogan.

1. Beralih ke ____.
2. Kesuksesan dimulai dengan ____.
3. ____ yang bekerja sama kerasnya dengan Anda.
4. Sekarang saatnya untuk ____.
5. ____ diucapkan di sini.
6. ____ berarti bisnis.
7. Bagaimana Anda mengubah ____ menjadi ____?
8. Legenda hidup.
9. Beberapa pembicaraan bercerita tentang ____.
10. ____ tidak harus mahal.
11. ____ demam.
12. Sedikit ____ dapat pergi sepanjang jalan.
13. Mendapatkan kenyamanan dengan ____.
14. Melepaskan diri dari paket dengan ____.
15. Tidak hanya sekadar ____.
16. Rekan Anda dalam ____.
17. Mengapa ____ pertama Anda harus ____?
18. ____ keuntungan.
19. ____ kerugian.
20. ____ untuk semua musim.
21. Rasakan perbedaannya!
22. Hanya ____ memberi Anda ____.
23. Penglihatan adalah kepercayaan.
24. Rahasia terbaik disimpan dalam ____.
25. Untuk yang terbaik dalam ____, lihatlah ke ____.
26. Mereka tidak memanggil kami ____ untuk berbuat apa-apa.
27. Selalu pergi ke ahli ____.
28. Ini membutuhkan bakat dan kami sudah mendapatkannya.
29. ____ ahli.
30. ____ teman terbaik.
31. Anda akan bersumpah oleh kami, bukan kepada kami.

32. Pada ____ Anda adalah yang pertama #1.
33. Mendapatkan ketergantungan pada ____.
34. Pergi dengan pemenang.
35. Ini mudah untuk mengenali pemenang.
36. Ini mudah untuk melihat ____.
37. Ini dasar ____.
38. Memenuhi tambahan terbaru untuk keluarga kami.
39. Pemotongan harga.
40. Tidak ada pengganti untuk ____.
41. Yang diandalkan.
42. Berlatih untuk masa depan.
43. ____ terkemuka Amerika.
44. ____ favorit di Indonesia.
45. ____ janji.
46. Sebuah terobosan besar dalam ____.
47. Keadaan seni ____.
48. ____ adalah nama tengah kami.
49. Dibangun untuk yang terakhir.
50. Kesenangan dimulai dengan ____.
51. Saat ____.
52. ____ dalam saku Anda.
53. Pilihan cerdas.
54. Jangan terjebak dengan ____.
55. ____ orang-orang.
56. Mengumumkan ____ yang pertama.
57. Merayakan dengan ____.
58. ____ di mana kamu menginginkannya, kapan kamu mendapatkannya.
59. Pergi ke semua jalan.
60. ____ untuk mereka yang bersikeras menjadi yang terbaik.
61. Akhirnya, ada jalan lebih baik untuk ____.
62. Tidak menjual seperti ____.

63. Tidak dibangun seperti ____.
64. Di tingkat dengan sendirinya.
65. ____ adalah bisnis kami.
66. Jangan berjudi dengan ____.
67. Jangan mengambil kesempatan dengan ____.
68. Mengambil kesempatan dengan ____.
69. ____ dari kata "pergi".
70. Jawaban untuk doa Anda.
71. Siapa yang bilang Anda tidak dapat memenangkan mereka semua?
72. Satu-satunya cara untuk ____.
73. Katakan "Ya!" untuk ____.
74. Periksa kami keluar.
75. Untuk waktu yang spesial.
76. Untuk orang yang spesial dalam hidup Anda.
77. Bagaimana kami ____ menyimpulkan.
78. Makanan untuk berpikir.
79. Sekarang, lebih dari sebelumnya, Anda membutuhkan ____.
80. ____ alasan mengapa Anda harus ____.
81. Begitu mudah seorang anak kecil bisa melakukannya.
82. Segala sesuatu yang Anda inginkan untuk mengetahui tentang ____.
83. Dapatkah Anda untuk tidak mampu ____.
84. Jangan menunggu kesuksesan datang kepada Anda.
85. Luangkan waktu sebentar untuk ____.
86. Investasi di masa depan Anda.
87. Jalan pintas Anda untuk ____.
88. Terobosan medis yang menakjubkan!
89. Mengubah seluruh kehidupan Anda!

5

Kata-Kata Bernada Salam dan Ajakan

Sering kali, untuk mengakrabkan diri dengan para follower atau calon konsumen, Anda harus menyapa mereka. Dengan demikian, Twitter mampu berfungsi dengan baik sebagai media untuk mendekatkan diri antara produsen—yaitu Anda sendiri—dengan calon konsumen—follower. Setelah memberi salam, Anda bisa mengajak mereka untuk melakukan sesuatu, misalnya mencoba produk baru yang Anda miliki.

Di bawah ini tersaji kata-kata bernada salam dan ajakan untuk mencoba apa pun yang Anda miliki.

1. Dear Friend: salam hormat untuk sahabat.
2. Dear Neighbor: salam hormat untuk tetangga.
3. Dear Customer: salam hormat untuk pelanggan.
4. Dear Preferred Customer: salam hormat untuk pelanggan yang disukai.
5. Dear Valued Customer: salam hormat untuk pelanggan yang dihargai.
6. Dear Buyer: salam hormat untuk pembeli.
7. Dear Patron of the Arts: salam hormat untuk pelindung kesenian.

8. Dear Reader: salam hormat untuk pembaca.
9. Dear Shareholder: salam hormat untuk pemegang saham.
10. Dear Classmate: salam hormat untuk teman sekelas.
11. Dear Fellow Alumnus: salam hormat untuk sesama alumni.
12. Dear Subscriber: salam hormat untuk pelanggan.
13. Dear Citizen: salam hormat untuk warga negara.
14. Salam!
15. Perhatian!
16. Selamat datang di...
17. Datanglah dengan kami...
18. Anda diundang dengan ramah...
19. Undangan spesial...
20. Undangan pribadi...
21. Anda akan bergabung...
22. Bersiaplah untuk menikmati...
23. Kami meminta kehadiran Anda...
24. Anda telah terpilih...
25. Bergabunglah dengan kami...
26. Kami ingin Anda untuk...
27. Cobalah ini untuk ukuran...